Doyle Candy Spa

Doyle Candy Spa è un'azienda commerciale che distribuisce all'ingrosso caramelle. La società ha come clienti drogherie, piccoli supermercati e negozi (di genere vario) situati in una grande area metropolitana. Negli ultimi anni si è registrata una limitata ma costante crescita delle vendite e un aumento dei prezzi di vendita delle caramelle. L'azienda sta formulando i propri programmi per il prossimo esercizio. Di seguito sono presentati i dati utilizzati per programmare il risultato netto (dopo le imposte) di 264.960 € dell'esercizio in corso.

Voce	Programmato
Risultato Netto Programmato	264.960
Prezzo medio di vendita delle caramelle (per confezione)	9,60
Costi di produzione (per confezione)	4,80
Costi commerciali (per confezione)	0,96
Costi commerciali (per anno)	384.000
Costi amministrativi e generali (per anno)	672.000
Volume di vendite annuale previsto	390.000 confezioni
Aliquota fiscale di imposta sul reddito	40%

- 1. Quale è il punto di pareggio di Doyle Candy Spa(in termini di confezioni di caramelle) per l'esercizio in corso?
- 2. Quale prezzo di vendita per confezione deve Doyle Candy Spa applicare per coprire l'aumento del 15% dei costi variabili di produzione mantenendo invariato l'attuale margine di contribuzione percentuale?
- 3. Quale volume di ricavi (in €) dovrebbe raggiungere Doyle Candy Spa nel prossimo esercizio per conseguire un utile netto dopo le imposte pari a quello previsto per le'esercizio in corso, se il prezzo di vendita delle caramelle rimanesse € 9,60 per confezione e i costi variabili di produzione aumentassero del 15%?